

我国住房消费信贷发展模式的选择

□ 邹功达

中图分类号: F830 589

文章编号: 1006-7388(2000)04-0010-04

文献标识码: A

摘要:目前我国住房消费信贷发展不尽人意的原因是住房消费信贷有效供给与有效需求双不足,从供给与需求两个方面论述扩大住房消费信贷应采取的措施,提出了我国未来住房消费信贷的发展模式及需要创造的条件。

关键词:住房消费信贷;模式;资产库;转手证;按揭担保债券

房建设培育成新的经济增长点,当前关键是要大力培育与发展住房消费金融。

1 当前住房消费信贷的症结

近年来,随着住房私有化进程加快,在国家政策鼓励下,金融业对住房消费的支持力度有所加强,金融市场交易开始活跃。1998年,人民银行对各商业银行住房贷款下达指导性计划达1000亿元,比上年增加了700亿元,增幅达2倍多,并修订推出新的《个人住房贷款管理办法》;与此相对应,商业银行相继改善了服务,诸如延长贷款期限、简化贷款手续、改良住房消费信贷品种等。

当前我国住房消费信贷业务主要包括住房储

要将住房产业作为国民经济的支柱产业,将住

收稿日期: 1999-10-26

作者工作单位及简介: 厦门大学财政金融系博士, 福建 厦门 361005

(接上页)对单位或个人住房贷款提供经济担保,扩大住房贷款的规模和数量,鼓励城镇居民住房消费,推动我国房地产业的发展。当然,随着我国城镇居民生活水平的逐步提高,以及房地产业及住房制度改革不断推进,今后还可成立一些盈利性质的股份合作制住房贷款保险机构,使这一特殊的保险业务逐步过渡到一般的金融保险业务之中。

参考文献:

- [1] 张学. 房地产金融市场 [M]. 中国金融出版社, 1993 456
- [2] 王岐山. 中国房地产金融全书 [M]. 中国社会科学出版社, 1997

[本文编辑: 雪 松]

蓄贷款、住房公积金贷款、个人抵押住房贷款和组合贷款四类。其贷款的资金主要来源于三个方面：一是住房储蓄存款；二是住房公积金；三是商业银行的短期存款。由于住房储蓄范围窄，公积金开办时间短，实际可支配的资金很少。因此居民住房消费信贷的方式主要是住房抵押贷款，但是目前银行提供的抵押贷款的偿还方式单一，贷款期限短，额度少，利率偏高。

当前这种住房消费信贷方式的症结表现为资金的有效供给与有效需求双不足。从资金供给方考察，资金主要来源于商业银行，势单力薄，没有动员起社会上的大量闲散资金；从商业银行方面看，它本身不可能不计风险将其资金大量投放住房消费贷款。众所周知，商业银行的资金来源主要靠吸收活期存款，尤其像我国的商业银行由于不能发行大额可转让存单，也无法在货币市场上发行短期票据融资就更是如此了。以短期负债发放长期的抵押贷款，且利率固定，势必面临着流动性风险与利率风险。银行从自己的经营利益出发，不可能对单个客户发放期限太长金额太多的贷款，同时为了补偿上述两种风险，势必要求在利率上有一个溢价。因此银行提供给居民的抵押贷款额度少、期限短、利率高，不能有效满足消费者的需要。此外，将银行作为一个总体来看时，因为银行发放抵押贷款后要持有到期，而其资金已投入已有的抵押贷款，无力再提供更多的抵押贷款，除非从现存的抵押贷款中收回足够的资金或吸引到额外的存款。因此仅由银行的资金提供住房信贷显得力不从心。

从资金需求方考察。首先，我国城镇人均住房面积才几个平方米，大有扩容之余地，随着住房私有化进程的加快，对住房消费信贷的潜在需求显然是很大的。其次，目前银行提供的抵押贷款由于额度少、期限短，不能满足一批本身积蓄不够但又需要买房者的需求；偿还方式单一，没有根据人们的收入增长状况设计适合的还贷方式；利率偏高也制约了对信贷的有效需求。再次，住房的二级市场不完善制约了消费者对住房抵押贷款的有效需求。因为有些消费者凭自己的财力通过贷款可以购买小套的住房，但他们担心当需要大套的住房时小套的住房无法在二级市场上转让出去，因此这类消费者宁愿先租房等筹足资金时再贷款买房，从而约束了

对消费信贷的现实有效需求。

从以上分析看出目前住房消费信贷的根本症结在于有效供给不足，要发展住房信贷，就要扩大供给，从而创造需求。

2 扩大住房消费信贷有效供给的模式

2.1 扩大银行住房消费信贷供给

上文论述银行住房消费有效供给不足主要是由于银行面临利率风险和流动性风险以及资金总量受限。目前银行发放住房抵押贷款采用固定利率，由于借短贷长，资产与负债期限不一致，如果银行面临的市场利率上升，吸收存款的利率随之上升，而发放出去的贷款利率是不变的，则银行会因利率上升而发生损失，发生这种损失的可能性就称为利率风险。解决这一问题的办法有几种：第一种是采用浮动利率发放贷款，每隔一段时间按市场利率调整借款者的还贷利率，使银行放贷利率与吸收存款的利率同向变动，从而规避利率风险；但调整利率时事先要约定全期间的利率上限和每次调整时的利率上限，这样可以保护还贷人免受抵押贷款利率大幅度上升带来的还款额大幅增加的风险。否则，如果有段时期的利率上升太高就会导致还贷人相关期内的还贷额大增，有可能导致他（她）无法按期足额还款，从而出现信用风险。第二种办法是先发放固定利率贷款，然后到金融市场上进行利率互换，变为浮动利率；这当然需要有较发达的衍生金融市场的支撑。流动性风险，是指银行短借长贷，在长期贷款没收回之前无法应付短期存款的提现的可能性。这一风险可以通过银行在货币市场上发行短期票据，不断展期来规避。通过以上措施降低银行的利率风险和流动性风险，可以使银行放心地发放期限更长些的、金额更大些的、利率更低的贷款，也即扩大信贷的有效供给。

与此同时，银行可以通过服务创新，设计出适合各个年龄段与不同收入阶层的贷款品种，从而创造出新的需求或将原来的潜在需求变为现实需求。这主要可以从还贷方式上加以创新。比如可以设计出适合年轻的住房购买者的累进偿还方式、累进权益偿还方式、质押账户抵押贷款及分享增值抵押贷款等。这些品种的一个共同特点就是考虑到年轻的消费者现期的偿还能力比较低，但其预期收入较高，从而将来的偿还能力较强，故这些方式的每期

还款额是先低后高逐渐增加的,适合老年人的信贷方式如反向年金抵押贷款,这种贷款是指放贷机构定期以年金形式支付贷款,而贷款人在最后一次通过出售住房权益还清系列贷款的总额。这是因为老年人将终身的积蓄购买了住房后拥有了房屋的权益,但需要额外的收入来保持收支平衡。反向年金抵押贷款使房主的所有权货币化,他每收到一次贷款,就减少其对房屋的一部分权益。

2.2 动员社会闲散资金,扩大住房消费信贷供给
上文指出,从银行总体来看,其能够提供的资金有限,有必要吸引广大投资者的资金加入到住房消费信贷中来。可供选择的模式有:

1 组建资产库,出售转手证以吸收社会投资
可借鉴美国的经验,由政府组建一个专门机构,如美国的政府国民抵押贷款协会,以汇集抵押贷款并为贷款的利息与本金支付提供担保。机构由政府出面组织,但可以由私人入股经营。具体的操作过程如下:先将若干个商业银行贷放出去的抵押贷款集中起来构成一个资产库并给予担保,这样资产库就合并了所有这些贷款的权益。然后将代表资产库权益的证券出售给投资者,这类证券称为转手证。组建资产库的做法使抵押贷款本身和抵押贷款的服务职能相分离。发放抵押贷款的商业银行(或其他金融机构)可保留其服务权,或将服务权卖给其他机构。如果保留服务权则获得服务费,为贷款本金余额的0.5%;如果出卖服务权则收到一笔收入将服务费的收取权转让给买者。抵押贷款担保机构收取一定的担保费,比如相当于贷款金额的0.05%。于是借款人支付的利率,减去商业银行和担保机构收取的服务费和担保费后,剩下的就由转手证持有者(即投资者)获得。假设贷款利率为10.55%,则组建资产库的程序与收益分配如图1所示。

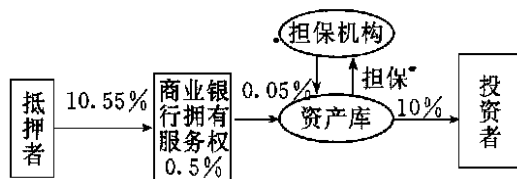


图1

资产库的做法极大地改变了抵押贷款市场。首先商业银行发起的贷款由资产库转移给了投资者,可以再次发行贷款,不会受其本身资金量的约束,

而且避免了短债长贷造成的利率风险和流动性风险;其次虽然资产库本身的价值很大,但转手证的面值可以很小,从而可以向许多私人投资者出售,能极大地动员起社会的闲散资金,大大增加了贷款的有效供给;再次转手证由于附带了担保,安全性很高,接近于国债,而且一般都有较高的回报,所以购买者踊跃。购买者可以是诸如养老基金和保险公司等机构,也可以是个人,甚至包括有一定储蓄想购房但现时不需购或暂时购买不起的消费者,这样也就盘活了整个资金市场。

但是投资于转手证的投资者面临再投资风险和实际提前还款的风险,如果在到期前出售转手证,还可能要承受利率风险。由于转手证代表了对抵押贷款集中资产库整体的索偿权,这就意味着转手证的持有者对所有利息和本金的偿付享有比例索偿权,而抵押贷款是采取分期偿还方式归还的,因而投资者都将在贷款到期之前收到若干次还款。如果投资者不需使用这些款项即时消费,就必须将其进行再投资。由于再投资的利率不确定(也即存在再投资利率低于原来的贷款利率的可能性)就会导致再投资风险。此外抵押贷款者有权提前偿付所有或部分抵押贷款的余额,转手证的持有者得到这些提前支付额后,也必须将它们再投资,此时面临的再投资风险就是提前还款风险。

2 发行按揭担保债券满足不同投资者的需求,进一步扩大资金有效供给
为了克服转手证投资者面临再投资风险与提前还款风险的不足,可以推出一种特殊的债券,这就是按揭担保债券(CMO, collateralized mortgage obligations)。其创造过程如下:投资银行购买所有的转手证或整个抵押贷款,再发行以它们为担保的CMO。这些债券被分成一系列不同的组,每组均按比例分享利息,不同的组具有不同的期限,每次只有一个组收到本金。在期初,只第一个组收到本金,这一组因此被称为最快支付组,最快支付组要收取所有由商业银行等贷款服务机构收到的所有组的分期偿付本金(包括按时支付的或提前支付的)。然后,第一个组就终止,而第二个组成为最快支付组。由此类推第三组、第四组……于是一个原来对每个投资者都是分期收取本金的转手证,被创造出一系列各异的组,这些组有短期的、中期的和长期的。投资者购

买某个组中的债券,至组到期时一次性得到本金偿付,而不是在期间收到若干次本金。这样投资者可以根据自己未来对现金流的需要购买属于不同组的债券,持有到期,从而减少再投资风险和提前还款风险。此外,CMO还可设计出一些更为复杂的变种,进一步满足各类投资者的需求,从而便于吸引更多的社会资金,扩大信贷资金供给。

3 发展上述住房消费信贷模式需要具备的条件

1 要具有包括货币市场、一般证券市场及衍生金融市场等在内的健全金融市场,以及大量的机构及个人投资群体和设计合理的金融工具。转手证、按揭担保债券等要在利率、偿还方式、期限等方面相匹配,以便建立发达的贷款二级市场。

2 要发展众多的担保、抵押、保险、估价及信用评级机构。

3 商业银行要建立标准化的消费者信贷规则,健全个人信用制度。银行应建立明确的消费者信用评估程序和标准,建立公式化的信贷指导性条款和信用评分制度,以审核借款人借款资格和还债能力。同时,银行应充分利用现代化的通讯手段,在银行内部及银行之间进行计算机联网,在网上建立消费者个人信用档案,对个人信用情况进行评级。

4 建立住房抵押登记制度,防止同一住房在

房地漫谈

银行, 需要一种文化

□ 陈希君

如果说高楼大厦和宽敞豪华的营业厅是银行的脸面,那么文化底蕴就是银行的气质。缺乏气质的女人只能说漂亮,不能算美丽。当前许多银行“硬件”变化很大,高楼逼人,霓虹灯闪烁,宛如少女,转眼之间就出脱得艳丽动人。可透过厚厚的水泥墙,让人总感觉缺少点什么。

事实上,一个银行能够长久吸引人的是她们的文化。许多世界著名银行,除了有高楼大厦之外,更有浓郁的别具特色的文化气息深深吸引着人们,令人留连忘返。这样的文化氛围也吸引了大量人才聚集到它们旗下,正是高素质人群的不断聚合,使这些银行具备了持久的魅力和发展后劲。有专家指出,文化是一个地方、一个国家、一个企业发展的长久的推动力,并由此提出了“文化力”的概念。可以说,一个缺乏文化的银行是难以持久发展的。

国内银行在硬件建设上已经走向了“现代化”,但在建立自己的文化上还未破题。建设银行文化是一个复杂的系统工程,头绪很多。

不同银行重复抵押或无权抵押骗取贷款。通过计算机网络建立个人贷款余额档案,实施对借款人财务状况的实时有效监控,便于银行放贷时查询借款人的负债情况。健全贷款抵押担保制度,银行要求借款人以所购房产作为抵押物,产权证由银行保管,当全部贷款清偿后再交还借款人。

5 建立健全相关法律法规体系,包括房屋交易、估价、保险以及金融市场特别是衍生金融市场等诸方面的法律法规,形成对市场主体和市场行为的硬约束。

以上有些条件已经具备,有些还不完善,有些还有待从头开发,因此要积极着手进行培育与发展,不要裹足不前,更不能因噎废食。

参考文献:

- [1] John F. Marshall Vipul K. Bansal Financial Engineering [M] Allyn & Bacon, Inc. 1992
- [2] 李文辉. 发展住房金融市场与住房金融创新 [J] 求索, 1992 (2).
- [3] 孙立强. 美国消费信贷的管理及对我国的启示 [J] 财经科学, 1995 (5).
- [4] 王忠, 杨莉萍. 当前我国住宅金融的发展结构与政策取向 [J] 现代财经, 1998 (11).

[本文编辑: 张新东]

当前,我国银行业至少应着重抓以下几点:一是正确定位。每家银行都有自己由来已久的特点,都有自己的努力方向。在文化建设中应当注意保持并发展这些特点,准确提炼自己的文化内涵,切忌“求大”、“求洋”。如果定位不当,必然会造成认识上的模糊和行动上的盲目。二是要有自己的特色,没有特色的文化就没有魅力,也就难以长久。在文化建设上要防止简单模仿,千人一面。三是要注意提高银行整体素质,包括管理素质和员工素质。加快内部管理的制度化、规范化,提高管理人员的自身素质。提高员工素质,不仅仅是业务素质,还包括文化素质、道德修养、公德意识、法律意识等等。四是注意建设文化载体。文化是一种无形的存在,又需要一些有形的体现。需要直观地表现于物质载体。因此,银行应办好自己的报刊和各种文化设施等等,从“实”处入手,办好文化事业。五是注意品味要高。银行文化不是“小市民”文化,不是普通的商业文化,必须体现高雅、深厚、充满现代气息的特点。